

浅谈国内传统金融机具业务的战略转型

冀建涛

天津科技大学

DOI: 10.12238/ems.v6i5.7724

[摘要] 随着数字化时代的到来,人工智能、大数据、云计算以及物联网等创新技术高速发展,科技的创新给金融科技领域的发展注入了强劲的推动力,引领金融科技的发展,使得该行业重新焕发了新的活力。金融机具作为金融科技领域中最具代表性的科技产品的集合体,可以缓解柜台压力、提高了银行的服务效率和服务质量,具有便捷性、综合性和全天24小时不间断服务等优点,获得客户群体的广泛认可。但随着新形势下移动支付的冲击和银行运行成本的加大,国内金融机具行业的发展迎来了瓶颈期,市场环境和产品的更新迭代都遭遇到了很大的挑战,行业的发展也逐渐进入下行期。本论文剖析新形势下金融机具面临的压力和风险,立足于现实客户的使用体验,对目前国内金融机具存在的痛点进行梳理分析,并针对性地提出相应的战略转型建议,为行业相关的制造商和企事业单位战略转型提供一定的参考价值。

[关键词] 金融机具; 新形势; 战略转型; 建议

On the Strategic Transformation of Traditional Financial Instruments Business in China

Ji Jiantao

Tianjin University of Science and Technology

[Abstract] With the advent of the digital age, innovative technologies such as artificial intelligence, big data, cloud computing, and the Internet of Things are developing rapidly. Technological innovation has injected strong impetus into the development of financial technology, leading the development of financial technology and giving the industry new vitality. Financial instruments, as the most representative collection of technological products in the field of financial technology, can alleviate counter pressure, improve bank service efficiency and quality. They have the advantages of convenience, comprehensiveness, and 24-hour uninterrupted service, and have gained widespread recognition from customer groups. But with the impact of mobile payments and the increase in bank operating costs under the new situation, the development of the domestic financial equipment industry has entered a bottleneck period. The market environment and product updates and iterations have encountered great challenges, and the industry's development has gradually entered a downward period. This paper analyzes the risks and pressures faced by financial instruments under the new situation, based on the user experience of real customers, sorts out and analyzes the pain points of current domestic financial instruments, and puts forward corresponding strategic transformation suggestions, providing certain reference value for industry related manufacturers and enterprises to achieve strategic transformation.

[Key words] financial instruments; New situation; Strategic transformation; proposal

一、国内金融设备发展的痛点分析

痛点一 产品创新迭代速度较慢

金融机具作为行业领域里的高科技产品结晶,产品的研发难度较大,在研发和制造过程中需要涉及到软件开发、硬件研发、核心模块的研发等一系列技术问题需要解决,随着

市场产业下行,大量的制造型企业由于产品的利润率下滑,不愿意继续对研发投入大量的人力和物力,致使金融产品的更新大多停留在软件层面的趋于完善,而硬件的优化和新模块的开发却发展缓慢,使得金融机具的功能大多停留在一定的范围内,不同银行之间的设备也只是外观略有差异,核心

功能模块与功能在该范围内进行适配和组合, 缺乏网点个性化元素提炼和场景创新, 同质化情况较为普遍。究其原因, 一方面是因为各银行网点之间的业务类型相似度较高, 经营理念大同小异, 导致银行的设备投放和智慧化网点建设场景相近; 另一方面也受限于设备生产企业和各行自身的创新能力制约, 缺乏应用创新的多元化、多维度组合解决问题的能力。在场景应用设计不充分的情况下, 单纯布放先进的硬件设备, 如: 展示类屏幕设备和业务量较少的新研发设备, 仅靠产品堆砌产生高昂的建设成本, 又可能导致设备的资源浪费和效能低下。

痛点二 产品的投放和运营成本高

目前银行网点大多设置在城市或乡镇的核心区域, 产品的场地费用、人员配备费用是目前商业银行的主要费用支出。并随着房地产行业成本上升、人力成本加大等因素, 银行网点的建设和运营成本进一步升高, 使得其营收的增长难以完全覆盖成本费用的增长, 导致许多商业网点不得不面临撤点和压缩场地面积的风险。以国内的六大国有银行为例, 根据国家金融监督管理总局公布的金融许可证信息数据查询, 与上年相比, 六大行网点 2023 年共减少 353 个。除农行的网点增加 55 个外, 其他 5 大行均有所减少, 邮储银行和工行的减少量均过百, 分别达 169 个和 144 个。建设银行减少 67 个, 交通银行和中国银行分别减少 15 个和 13 个。营业网点减少在近几年都在发生, 有统计数据显示, 2016 年到 2022 年之间, 六大国有银行的线下营业网点减少了近 4000 家。

痛点三 移动支付和线上金融的猛烈冲击

随着数字化时代的到来和移动智能终端等设备的功能日益强大, 电子设备的智能化和集成化程度越来越高, 在人们的日常生活中扮演越来越重要的角色。以电脑和手机等设备为代表, 智能化程度和软硬件的不断升级, 越来越深入的影响着人们的生活习惯和购物方式, 移动支付逐渐成为现在购物支付的主流方式。云闪付、支付宝和微信支付等也在支付市场上展开激烈竞争, 加速替代了传统的现金支付方式, 最直观的表现是居民的日常消费方式由之前的现金交易转变为扫码支付或转账支付。现金需求量的减少导致银行对 ATM 机的需求数量逐年放缓, 金融自助设备数量也由增长长期转化为快速下滑期, 市场的压缩也导致各设备厂家竞争日益激烈, 产品的市场空间和设备利润率都面临着巨大的压力。

中国银行业协会发布的《2023 年中国银行业服务报告》显示, 2023 年银行业金融机构离柜交易笔数达 4914.39 亿笔, 同比增长 9%; 离柜交易总额达 2363.82 万亿元。另据《2023 中国数字金融调查报告》, 2023 年个人手机银行用户使用比例达 86%, 手机银行已逐渐成为居民日常消费和资金流动的主要渠道, 对线上金融产生了猛烈的冲击。

痛点四 产品的获客资源逐渐缩减

金融产品的获客资源缩减, 主因是由于大量的业务已经

被移动终端的线上金融业务所替代, 更多的消费者更希望直接用手机完成转账和其他现金业务。去网点办理业务的主要客户资源为以下几种: 1. 部分对手机等智能产品操作相对不熟练的中老年群体, 该类客户群体大多对设备如何办理业务的流程和软件操作界面不太熟悉, 必需由银行工作人员来指导完成; 2. 办理具有资金安全风险的业务或没有被手机端覆盖的业务, 例如某些对公的业务办理、部分进行线下审核和授权的业务等; 3. 有紧急情况需要处理的客户群体, 该类客户主要体现在业务办理的临时性和紧急性的需求, 通过线下窗口或金融机具办理业务。

获客资源减少来源于多种原因, 银行服务人员的服务意识不够、线上金融业务的持续丰富、部分区域距离营业网点较远等等都可能导致顾客数量的降低, 但获客资源的减少会使得银行对金融机具的需求度降低, 银行网点由于运行的压力也会减少对设备的采购数量, 进一步降低了金融机具的市场占有率, 对金融设备的发展带来不利的影响。

二、国内金融设备的转型建议

1. 金融设备的差异化战略

根据市场的特点推出差异化战略, 即通过掌握的核心技术和全面及时的售后服务, 在特定渠道中推出定制化服务, 获取高额的利润。例如虽然国内的业务量需求减少, 但在国家“一带一路”的提倡下, 海外市场仍有很大空间, 尤其亚洲、南美、中东等地区需求量旺盛, 且利润率较高, 金融科技性企业可以适当加速推进国际化战略, 着眼于全球市场, 并根据不同国家的需求推出相应特点的产品。其次根据国内市场的特点, 深挖驱动潜能, 积极开发银行领域以外的新领域增长点, 从聚焦金融场景向多场景智能化应用进军, 无论是政务、医疗, 还是交通、零售, 都可做新的产业布局。

最后在面对银行智能化转型, 金融企业也在进行深度学习, 在转型中赢得机遇。例如, 老年人对智能化设备了解不多, 可以就将语音识别、语音交互及远程坐席等技术加载到设备当中, 推出一系列适老化产品, 既解了老年人燃眉之急, 也进一步降低了银行网点运营成本; 再例如, 我国 ATM 机的机具布局不均衡, 大中型城市数量偏多, 偏远地区或农村地区的数量偏少, 然而这些区域对 ATM 机的需求恰好与存量成反比, 发达地区的城市居民收入较高, 移动支付的能力和意愿强, 对 ATM 机的需求不高; 而偏远地区由于观念和消费意愿等原因, 现金支付的频率和对设备的需求相比发达地区要更高一点。这就意味着在推广产品时, 可以适时地根据地区差异制定相应的策略。

2. 金融设备的成本领先战略

传统的金融自助设备的行业客户主要是银行以及银联等相关的运营商和企业, 从客户的构成和市场的发展趋势来看, 大多数银行都是会采取招标入围的模式, 由总行进行统一的设备竞标和采购, 行业客户的议价能力是很强。因此在保证

银行招标的各项技术指标合格的前提下,产品价格往往会被作为重要的参考依据,产品的价格越低,最后中标的几率也就越高。行业内的生产制造厂家们为了争夺市场占有率,不得不提高竞争力度,最直接最有效的手段往往是降价竞争,部分厂家甚至为了满足市场的份额和自身企业产品布局的发展,会以极其微薄的利润或者不惜成本价格来招标,使得行业的竞争越来越趋于白热化。

因此在大的行业背景之下,实行成本领先战略是短期内最有效也最能提高竞争力的手段,在满足功能和市场需求的前提下开源节流,推动产品的降本设计,充分分解产品生产价值链,保持合理的库存生产模式,以此来取得今后在市场竞争中的领先地位,在投标时通过技术和价格的综合优势入围供应商资格,并取得客户订单。

3. 依靠技术革新焕发新活力

生产技术作为第一生产力,科技的进步驱动着社会的巨大发展。当前我国已进入新的发展时期,社会科技化水平显著提高,各设备企业也在围绕人们的日常的生活领域进行了智能化探索。例如出行领域的自动驾驶,生物识别领域的人脸识别,方便客户远程快捷服务的VTM设备,政府政务窗口为了实现让民众只跑一次路就办完所有事项的智能政务设备等等。

技术的革新使得金融设备重新焕发生机,原本仅由模块堆叠起来的冰冷机器由于新技术的引进而变得具有温度和活力,例如传统的存取款设备,需要携带银行卡和输入密码才可以使用,而引进生物识别技术之后,依靠人脸识别等方式即可实现客户的存取款和转账要求,并且安全性更高;再例如传统的ATM机取款时,额度和速度都有限制,无法满足大额客户的使用需求,之后制造商针对大额客户的需求研发出TCR机芯,一经推出便受到银行的广泛好评,市场份额也越来越高。技术的革新带来产品的升级,产品升级更好的推动机器解放人事业,机器人和自助设备等智能设备未来可以缓解人力资源的短缺的问题。所以在今后的市场环境中,更加具有技术革新性的产品,更加智能化、便捷化的金融机具也会更具市场竞争力,更能够适应社会的发展。

4. 国家宏观战略中寻找新机遇

各行各业的发展和所处的宏观环境和国际国内的局势息息相关,如果想要在行业内寻找机遇和发展机会,要紧跟时代的发展趋势,结合行业的自身特点来制定适应自身的发展战略。例如如今的国际形势中,中国和美国作为全世界经济体量最大的国家,两国的发展对全球的经济都具有很大的影响力,近年来美国政府对我们的已由最初的贸易摩擦逐步升级为全面的贸易压制和技术打压,尤其是针对芯片等关键技术的打压,限制国外高科技企业与国内企业进行合作和贸

易来往。受此影响,我们国家也不得不考虑在关键技术领域,特别是关系到国家安全战略等领域,逐步采用国产化技术,强调要攻克“卡脖子”技术,要实现高质量发展。对于金融科技领域的企业既是压力也是机遇,比如最重要的机芯模块,市场需要的是纯国产化的设备制造、更短的验钞时间、更高的验钞精度、更低的设备故障率,满足要求的产品必然会在市场中受到广泛的青睐。

三、未来展望

2023年10月30日至31日,中央金融工作会议在北京召开,这次会议在我国金融发展史上具有着重要意义,分析了金融高质量发展面临的形式,部署当前和今后一个时期的金融工作,明确指出做好“科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融”五大篇章,金融服务实体经济,首要的是服务好科技创新,技术创新不断驱动金融行业加速进入数字化新时代。各家银行围绕贯彻落实中央金融工作会议精神,六大国有银行持续加大数字化转型的投入力度,不断加大对科技创新的投入力度,2023年金融科技投入共计1,228.22亿元,较2022年增长5.38%,数字化转型可以带动金融自助设备再次迎来发展良机,可看出金融科技行业仍有可发展的潜力。

另据前瞻产业研究院发布的《中国ATM机行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》,预测2023年中国ATM机行业市场规模可达到370亿,到2029年预计中国ATM机行业市场规模有望达到743.27亿元。可见虽然目前的市场压力和发展趋势较为严峻,但国家的政策和相关的机构还是在持续看好金融自助设备行业的发展。新形势下的行业相关企业和制造商,如果想要在金融自助设备的赛道上持续发力,就需要拥有长远的眼光,制定符合当前形势的转型发展战略,才能在中占有有利位置。

[参考文献]

- [1] 中国银行协会.《2023年中国银行业服务报告》[R].北京:中国银行协会,2023.
- [2] 孙帆.移动支付冲击下Y金融自助设备制造企业战略转型研究[D].广东工业大学,2021.
- [3] 余菲菲,高霞.产业互联网下中国制造企业战略转型路径探究[J].科学学研究,2018,36(10):1770-1778.
- [4] 廖蒙,李海颜,马换换.中央金融工作会议释放十大信号[N].北京商报,2020.

作者简介:冀建涛,男,民族:汉族,出生年月:1988年1月,籍贯:河北省邯郸市,学校及专业:天津科技大学工商管理专业,学历:研究生,职位及简述:从事金融机具行业近十年,担任结构研发主管及项目经理,工作经验丰富,对所在行业发展趋势具备一定的分析判断能力。